2689 カワニシホールディングス

野瀬 洋輔 (ノセ ヨウスケ)

株式会社カワニシホールディングス社長

新セグメントへのチャレンジおよび新地域への間口拡大を

◆2010年6月期第2四半期連結業績

純利益は約 20 百万円見込みを下回ったが、全体としては増収増益であった。上半期の損益であるが、売上高 278 億 22 百万円(予算比 99%、前年同期比 104%)、経常利益 90 百万円(同 65%、同 1,116%)、四半期純利益 35 百万円(同 60%、前年同期は 33 百万円の損失)を計上した。

売上高はほぼ予算どおりの 99%の達成であった。一方、利益は、医療器材事業の利益率が若干低下したことにより、売上総利益額が予算比 95%となった。反面、販売管理費は前年同期比 98%と若干下回っており、これは前期、のれん代の一括償却を行った結果、費用が減少したのが主な要因である。

事業別売上高である。グループの主要な事業は全体の 81%を占めている医療器材事業である。その医療器材事業の中の循環器、整形外科、手術材料の 3 つの主要なセグメントについて説明する。まず、循環器関連商品であるが、売上高はほぼ前年並みであった。これは昨年同期で、同じ領域での大型の備品の特需があったのが影響している。基本的な消耗品のベースと比較すると、前年同期比 103%の実績である。その中でも、一部のペースメーカーに不具合が発生したことにより、不整脈関連の商材の売上が減少した。反面、薬剤溶出ステントの新製品、これはエンデバーという商品に加え、ステント付の人工血管、これはステントグラフトと呼ばれるものであるが、これらの販売拡大によって、消耗品トータルでは成長につながっている。

次に整形外科関連商品であるが、前年同期比では 105%と売上増になっている。整形外科関連商品については、地域により売上高の伸び率にかなり格差がある。岡山県、愛媛県、これらのシェアの非常に高い地域では、残念ながらほぼ横ばいの状態が続いている。一方、広島県、香川県を中心としたその他の地域では、前年同期比で 104%と売上増になっている。さらに大阪府下であるが、こちらでは顧客の開拓ならびに主要顧客のシェアアップが進み、前年同期比で 110%以上の高い成長率となっている。このほか 9 月にグループ入りした(株)オオタメディカル(北海道帯広市)であるが、同社は整形外科関連商品を主に取り扱っており、若干ではあるが売上高増に寄与している。

次は手術関連材料である。ここでは全地域での積極的な営業活動の成果が好業績につながっている。具体的な商品では、感染防止機能がついた製品とか、内視鏡関連の処置具等が好調であった。また、新地域である島根県、兵庫県、徳島県での顧客の開拓も進み、前年同期比では同地域で 120~130%と高成長となっている。結果、手術関連の製品についてはトータルで前年同期比 105%であった。

次にライフサイエンス事業である。ライフサイエンス事業は、前年同期比 123%と大きく増加している。2008 年 11 月に広島営業所を開設したが、広島大学での新規顧客の獲得が順調に進んだ結果である。さらに補正予算が執行され、特に基礎研究機器等の設備投資も拡大している。それから診断薬領域であるが、こちらでは検体数や検査項目の増加、季節要因であるがインフルエンザの検査キット、これらの販売が増加し、前年同期比 105%であった。

次に SPD 事業である。SPD 事業の売上高は予算比 104%、前年同期比 103%となった。これは 2 施設の新規

運用の開始によるものである。また、それに関連して売上総利益は前年同期比 106%の増益となっている。さらに下半期に向けても新規顧客での運用開始が見込まれている。

貸借対照表の主な点について簡単に説明する。各勘定科目の増額、減額についていえば、その理由のほとんどは(株)オオタメディカル(北海道帯広市)がグループ入りしたことによる。総資産は約 9 億円増加している。

◆今後の課題

今後の課題としては、新セグメントならびに新地域への間口拡大ということで、昨年 8 月の決算説明会でも、末梢血管の領域、眼科の領域を取り上げた。この取り組みは継続して行っているが、新たに 3 つの分野にチャレンジしていきたいと考えている。

1 番目は、ジェネリック医薬品である。2006 年のデータであるが、ジェネリック医薬品の全薬剤に占める数量シェアは約 17%である。これを厚生労働省は、2012 年までに 30%にするという目標を掲げている。わが国の場合、医療関係者や患者の間でもジェネリック医薬品に対する不安が払拭されていないことから、欧米に比べると普及率は非常に低い状況が続いている。そこで行政の指導も加わり、少なくとも公的病院ではある程度普及すると想定している。そのため、ジェネリック医薬品の分野は成長市場として、医療器機の業界では有望と考えている。今後ジェネリック医薬品の分野に取り組んでいくが、当初は当社のドメインである医療器材の販売ルートを生かせる領域、具体的にいえば、麻酔薬とか造影に使う X 線の造影剤、そういう直接的に診療行為にかかわる製品から着手していこうと考えている。

2 番目であるが、POCT キットという製品がある。POCT というのは、Point Of Care Testing で、中央検査室に持ち込まなくても、患者の周辺で簡単に実施できる検査である。例えば、患者のベッドのすぐそばで、血糖値の検査を行うといったものが挙げられる。POCT のメリットは 3 つあり、1 つは時間の短縮である。検査時間が短縮されるので、医師が迅速に情報を得て処置ができるようになる。2 つ目はコストの削減である。検体にかかる運搬とか設備にかかるコスト、不要な検査にかかる費用を抑えることができる。3 つ目は患者負担の軽減である。その場を離れなくてもよい、さらに検体量が少なくて済むという利点がある。こうしたメリットから、病院経営の合理化が進むアメリカでは POCT の急速な拡大が続いており、日本をはじめ世界的に見ても、成長市場になっていくことが予測される。当社が現在取り扱っている具体的な POCT の製品としては、糖尿病の検査のための血糖の測定キット等がある。

3 番目は、CT とか MRI、X 線撮影装置などの画像診断装置の販売である。従来、専門分野の医療器材の販売がメインで、このような大型の設備機器はどちらかというとメーカーの直販の領域であった。一方で、メンテナンス技術に関しては、特に主要メーカーの 1 社であるフィリップス社、ここの製品についてメンテナンスの人材を養成してきた。現在、患者監視装置、超音波診断装置、それから新たに X 線関連の CT、MRI まで、営業エリア内でのメンテナンスを実施している。こうしたことから情報提供であるとか、販売の促進についてはフィリップス社との協力体制を進めていく。

こういった取り組みを主体として、3 年後には、これらの商品群で 10 億円程度の新たな売上増を確保したいと考えている。

◆2010 年 6 月期通期連結予算

医療器材の消耗品は、増収ピッチは若干にぶったものの前期を上回っている。下半期はこれをさらに伸ばすよう努めていく。さらに 3 月は備品とか設備の予算執行がピークを迎える。現在では、設定予算以上の案件を納入できるのではないかと状況である。

2010 年 6 月期通期の業績見込みは、売上高が 578 億 38 百万円(前期比 105%)、営業利益が 4 億 53 百万円(同 140%)、経常利益が 4 億 10 百万円(同 164%)、当期純利益が 1 億 86 百万円である。

◆質 疑 応 答◆

資料によると、ライフサイエンス事業は、第 2 四半期では、売上高 21 億 56 百万円(前年同期比 22.6%増)と拡大傾向にあるが、営業損失 6 百万円(前年同期は営業損失 18 百万円)と収益的に赤字が継続しているとみえるが、今後の収益の見込みを教えてください。

ライフサイエンス事業の収益であるが、期末では売上高がほしい 45 億~46 億円、当期純利益の段階で 16 百万円位のプラスとみている。セグメント別の資料では赤字になっているが、実は高塚ライフサイエンス(株)という会社、これ 1 社で当社のライフサイエンス事業を構成しているが、会社単位で見ると黒字である。ただ、連結上グループなので、当社の全体にかかる費用が事業ごとに按分され、セグメント別に表示するとマイナスになっている。

(平成 22 年 2 月 25 日・東京)